

## ЭФФЕКТИВНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ФОРМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ НЕДВИЖИМОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье рассматриваются разные формы использования недвижимой собственности. Проведен анализ продаж и сдачи недвижимости на двух наиболее динамично развивающихся региональных рынках. На основе анализа разработаны рекомендации, при помощи которых владельцы и покупатели недвижимой собственности могут достичь большей доходности в течение жизненного цикла продукта, сократить срок окупаемости.

The article examines the various forms of use of real estate. The author analyses the sale and rental of property in two of the most dynamic regional markets. Based on the analysis, recommendations are made to the owners and buyers of real estate about how to achieve higher yield throughout the product life cycle, as well as to reduce the repayment period.

**Постановка проблемы в общем виде.** Современный рынок недвижимой собственности в Болгарии имеет короткую историю, если исходить из установления принципов свободной экономики после 1989 года.

За этот короткий период в нашей экономике произошел ряд процессов, которые создали препятствия для нормального развития рынка. В такой сложной и быстро изменяющейся среде все рыночные структуры и участники приобретают опыт, но ценой допущенных ошибок. Их большая часть приводит к серьезным финансовым последствиям, а в сфере недвижимого имущества – и к смене его владельцев.

Избежание негативных последствий может быть достигнуто посредством хорошего знания эффективных механизмов для преодоления наступивших рыночных затруднений.

**Анализ исследований и публикаций последних лет.** В процессе исследования применялась законодательная база Болгарии, а также использовались данные статистических сборников.

П. Венедиков, Ц. Даковски и П. Илиев детально рассматривали правовые проблемы, которые непосредственно связаны с недвижимой собственностью.

**Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы.** Необходимо отметить, что условия на болгарском рынке недвижимой собственности быстро меняются и обусловлены динамикой экономических и социальных процессов в связи с приобщением к европейским структурам. Проблемы могут быть решены путем профессионального отношения к рынку и знания механизмов практики.

**Постановка задания.** Целью данной статьи исследовать применение разных форм использования недвижимой собственности и предложить меры по повышению эффективности их использования. Правильное применение различных форм использования недвижимой собственности является – одной из возможностей увеличения доходности и сокращения срока окупаемости.

**Изложение основного материала исследования.** Для начала необходимо рассмотреть формы использования и реализации недвижимой собственности.

Экономический смысл владения недвижимой собственностью (НС) – это получение доходов от ее функционирования. Для этой цели каждый владелец или пользователь поддерживает свое стремление к непрерывному увеличению доходности посредством создания и использования разных механизмов.

Механизмы могут быть разного характера, например: правовые – когда меняется

пользователь или владелец; экономические – новые финансово-экономические отношения между заинтересованными сторонами; организационные – изменения в организации использования или управления.

Непрерывное стремление к увеличению эффективности использования недвижимой собственности создало в болгарской практике различные формы взаимоотношений между заинтересованными сторонами. В Законе о собственности указывается, что все формы собственности равноправны и «пользуются одинаковыми возможностями развития и защиты» [1].

С течением времени создано подходящее нормативное устройство, дающее в правовом отношении основание для использования форм недвижимой собственности. Речь идет о Законах государственной и муниципальной собственности; Законе о концессиях; Законе о приватизации и т. д. и ряде подзаконных актах и правилах, связанных с применением форм собственности. Формы порождают разные преимущества при определенных объектах недвижимости в разных экономических условиях.

Владелец или пользователь – это те субъекты, которые должны решать, какую собственность использовать в целях достижения самой высокой эффективности при конкретном объекте, потому что «собственность представляет собой право на пользование и распоряжение вещью наиболее безусловным способом, если только ими не злоупотреблялось, что запрещается законами и правилами» [2, с.68].

Представление каждой применяемой формы использования недвижимой собственности может произойти путем выявления ее преимуществ по любому из следующих основных экономических параметров:

- размер инвестируемых средств;
- время восстановления;
- смена собственности;
- трансформация деятельности.

Наиболее часто используемые формы эксплуатации недвижимой собственности в Болгарии это [3; 4; 5]:

А. Сдача объекта недвижимости – характерная форма для болгарской практики еще на начальной этапе рыночного преобразования экономики. Для этого периода является характерны отсутствие накопленных финансовых средств и неизменившаяся банковская система, что затрудняет хозяйственную инициативу. В тот период хозяйственная инициатива может могла быть реализована без значительного финансово-инвестиционного ресурса, но с более совершенной организацией управления объектом недвижимости.

Кроме того для малых торговых или производственных объектах плата за наем может проще формировать высокую норму прибыли и высокую степень окупаемости инвестированных средств. В сущности, указанные преимущества сохраняют эту форму использования недвижимой собственности на протяжении всех периодов, потому что она дает возможность развернуть рыночную инициативу. Следует подчеркнуть, что плата за наем является основной формой решения жилых нужд значительной части населения, но используется и при торговых, и при производственных объектах.

При плате за наем отсутствует смена собственности на объект недвижимости, но существует смена пользователя. Основной экономической характеристикой платы за наем является разделение доходов между собственником и пользователем. Собственник получает вознаграждение за размер инвестированных средств в недвижимую собственность, а пользователь – за улучшенную эксплуатацию.

Средняя продолжительность наемных отношений, особенно при малых инвестиционных объектах, наиболее краткая, а риск последствий при расторжении отношений наиболее низкий. В настоящий момент в Болгарии сдача объектов недвижимости – это форма, которая все еще недостаточно развита.

Б. Аренда. Эта форма ограничена по отношению к объектам, относительно которых может применяться, в отличие от аренды сельскохозяйственных угодий. Она характеризуется более низким необходимым размером инвестированных финансовых средств со стороны арендатора по сравнению с приобретением в собственность сельскохозяйственных объектов.

Время восстановления инвестированных средств арендатором относительно более продолжительное. Оно определяется спецификой сельскохозяйственного производственного процесса, который охватывает подготовку сельскохозяйственных участков, посадку и достижение урожайного периода. Иногда этот период длится от трех до пяти лет.

Эта особенность должна быть предусмотрена при определении договорных отношений: срок должен выражаться суммой времени до первого урожая и время, необходимое для восстановления инвестированных средств, плюс необходимая прибыль. При аренде отсутствует смена собственности, существует только трансформация деятельности. Здесь, как и при плате за наем, основной экономической характеристикой является разделение интереса между собственником и пользователем посредством полученного дохода. Как при плате за наем, при аренде доход собственника гарантирован. Он не зависит от результата выполненной деятельности.

В. Концессия. Это основная форма использования государственных и/или муниципальных объектов, которая имеет, в основном, публичный характер. Обычно речь идет об очень дорогих объектах недвижимости с высокими инвестиционными расходами, которые в силу специального закона нельзя продавать, или об объектах важного общественного и социального значения.

Посредством публичного характера законодатель гарантирует государству и общинам не только собственность на объекты, но и сохранение их предназначения. Это улицы, детские заведения, площадки, спортивные участки, дома творчества молодежи и детей, пляжи, минеральные источники, открытые разработки горных пород и др.

Посредством концессии собственник добивается эффективного улучшения услуг социального значения, не меняя собственности. Поэтому очень часто основной мотив отдачи в концессию не высокая доходность в пользу собственника, а эффективное управление. Большой размер инвестиционных расходов и относительно низкие цены на услуги преимущественно общественно-социального значения определяют длительный период восстановления расходов, следовательно, и договорных отношений – до и свыше 30 лет.

Вопреки этому в нашей практике очень часто концессионные договоры расторгаются в результате завышенных концессионных взносов, которые концессионеры не в состоянии погашать.

Это означает, что концессионные взносы следует определять после аккуратно проведенного экономического анализа и обоснования.

Г. право на пользование – представляет собой ограниченное имущественное право на период около 10 лет и более, который устанавливается по отношению к существующему объекту, который при этом должен использоваться по назначению.

Ввиду незначительных размеров инвестиционных расходов и относительно длительного периода действия право на пользование обеспечивает высокую степень окупаемости и относительно высокую массу прибыли. Здесь тоже отсутствует перевод собственности, но во время пользования правомочия пользователя в значительной степени защищены.

Причиной этого является то обстоятельство, что право на пользование оплачивается в форме цены при подписании договора, что гарантирует пользователю надежность. При расторжении договора он реализует доходы в виде санкций. Экономическая характеристика

права на пользование – это получение доходов при низких инвестиционных и эксплуатационных затратах. Такая практика наиболее часто применяется при малых торговых или инфраструктурных объектах.

Д. Право на строительство. Утверждается собственником земельного участка в пользу другого лица. Владелец земельного участка получает часть готового строительного продукта как возмещение.

Право на строительство массово применяется в жилищном строительстве. При невыполнении обязательств в определенный нормативами срок исполнитель или получивший право на строительство теряет это право. Таким образом гарантии владельца земельного участка очень высоки и надежны.

Право на строительство применяется при создании новых объектов, а после их строительства право считается потребленным.

Необходимо упомянуть, что совладельцы земельных участков могут совместно учредить право на строительство и выполнить строительство хозяйственным или кооперативным способом. Такой подход часто используется в нашей практике.

Право на строительство учреждается или соучреждается после одобренного идейного проекта специализированными органами в составе местного самоуправления. В таком случае считается, что объект будет выполнен в проектом объеме, и отдельные его части идентифицированы.

Право на строительство может быть объектом купли-продажи. Впоследствии обладатель права становится и собственником упомянутых нововыстроенных частей. Учреждение и перевод осуществляется нотариальным путем как при каждой форме собственности.

Основная экономическая характеристика права на строительство выражается в разделении инвестиционных расходов между владельцем земельного участка и получившим право на строительство. Разделение инвестиционных расходов уменьшает риск и увеличивает размер прибыли.

Время возмещения инвестиционных расходов при этой форме очень краткое – от одного до трех лет в зависимости от величины и сложности объекта.

В нашей практике чаще всего право на строительство применяется в жилищной сфере. Бесспорно, оно применяется и при создании других видов строительных продуктов.

Е. Замена – заменяются равноценные продукты без участия денежных средств или обменивается собственностью. Чтобы осуществить замену, нужно выполнить несколько условий:

- 1) владелец одного объекта должен проявлять интерес к другой недвижимой собственности и наоборот. Востребованные недвижимые объекты должны быть в состоянии помогать обеим сторонам в их намерении осуществлять свою инвестиционную цель, т. е. должно существовать четкое инвестиционное намерение;
- 2) участники в процессе замены должны быть в состоянии освободиться от предлагаемой ими недвижимой собственности к моменту замены;
- 3) заменяемые недвижимые объекты должны обладать приблизительно одинаковой рыночной стоимостью. Очень часто этот факт устанавливается независимым лицензированным оценщиком. В силу нормативного устройства лицензированная оценка обязательна для участников замены, когда они являются публичными институтами. Оценки должны быть приняты обеими сторонами.

Замена является очень успешной формой на пути к достижению инвестиционной цели ввиду следующих преимуществ, которые она предлагает:

- 1) сокращает необходимое технологичное время для перевода собственности и для достижения инвестиционного решения. В обмен на продукт, от которого хочет освободиться, заменяющий получает другой в целях реализации новой идеи.

Сокращается весь процесс, охватывающий продажу нежелательного объекта, проектировку и одобрение проекта нового объекта; построение и ввод в эксплуатацию. Этот процесс длится два, три и более лет;

- 2) сокращаются расходы по переводу собственности. Вместо того, чтобы обслуживать две сделки – по продаже и потом покупке, средства затрачиваются только на замену. Расходы по обслуживанию процесса продажи недвижимой собственности намного больше по сравнению с любым другим продуктом ввиду его высокой цены;
- 3) дает преимущества при позиционировании на рынке. Реализация инвестиционного намерения классическим способом длится два, три, а иногда и более лет. За этот период, естественно, могут наступить изменения на рынке, которые могут привести к уменьшению ожидаемой рыночной доли, а следовательно – ожидаемых доходов. Замена в состоянии преодолеть этот недостаток ввиду короткого срока реализации.

Основная экономическая характеристика выражается именно в осуществлении в кратчайшие сроки инвестиционного намерения при сокращенных инвестиционных расходах.

Ж. Продажа – применяется с целью достижения быстрой ликвидности, особенно в случаях, когда предлагаемая недвижимая собственность пользуется спросом на рынке. При этой форме продавец переводит собственность на имя покупателя после получения договоренной между ними цены:

Чаще всего применяется владельцем с новой инвестиционной целью или при отсутствии объекта, на который он может обменять собственный. Для осуществления продажи в большинстве случаев собственник пользуется услугами посредника.

При принятии личного решения о продаже наиболее важным моментом является определение цены недвижимого объекта [6, с.15-20; 7, с.34]. Это возможно при хорошем знании соответствующего рынка в результате длительного его изучения или после консультаций с брокерами.

Очень часто продавцы поручают оценку лицензированному оценщику. Если продавец стремится к более высокой цене по сравнению с ценой при рыночном исследовании, необходимо, чтобы он продолжил наблюдение за рынком. Это возможно, так как очень часто мотивом для продажи является получение максимальной цены.

Продажа обладает следующими преимуществами:

- 1) быстрая ликвидность и аккумуляция финансовых ресурсов;
- 2) возможность прекращения процесса накопления потерь, при котором объект недвижимости, торговый или производственный, ввиду различных внутренних или внешних причин терпит убытки. В подобных случаях правильное решение – продажа;
- 3) дает возможность изменения рыночной позиции. Немало инвестиционных идей появляются в результате последующего развития рынка и вместе с этим появляется потребность в новом продукте или услуге. Именно там имеют место аккумулярованные свободные средства.

Продажа является формой использования недвижимой собственности, которая обслуживает реализацию множества инвестиционных идей на отраслевом или национальном уровне. Созданы и функционируют структуры, которые призваны обслуживать весь процесс купли-продажи.

Объекты продажи могут быть разнообразными. Речь идет о готовом строительном продукте, незаконченном строительстве, функционирующих и нефункционирующих объектах, инвестиционных проектах и т. п. Посредством продажи осуществляется и имущественное перераспределение. Она является наиболее активной формой рынка

недвижимой собственности.

Продажа характеризуется сравнительно быстрым аккумулярованием средств для финансирования новых идей.

Все описанные формы использования недвижимой собственности способствуют улучшению эффективности ее функционирования. Каждая форма оформляется договором между двумя сторонами или актом о замене недвижимой собственности.

Так определяются обязанности обеих сторон, которые могут быть разного характера – экономического, финансового, правового или организационного.

Автор считает необходимым провести анализ динамики продаж и сдачи объектов недвижимости.

Данные, используемые в статье, касаются продажи и сдачи недвижимости на двух наиболее динамично развивающихся рынках недвижимой собственности в Болгарии – в Варне и Софии. Использованная статистическая информация заимствована из представительных источников и обобщена автором (табл. 1, табл. 2, табл. 3) [8, с.205-263].

Таблица 1

Средняя годовая цена за квадратный метр жилой площади - лв/кв.метр						
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Для страны	738.04	846.52	1091.24	1363.48	1072.22	963.86
Для Варны	1198.08	1316.00	1762.63	2116.88	1816.33	1579.03
Для Софии	1222.38	1341.79	1813.17	2329.88	1737.63	1568.81

Таблица 2

Средняя цена платы за наем кв.м по жилым районам для г. Варны					
Жилой район	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2009 г. к 2008 г.	2010 г. к 2009 г.
Бриз	5,20 €	4,23 €	4,11 €	-18,65%	-2,91%
Виница	3,70 €	3,06 €	2,97 €	-17,30%	-2,90%
Вл. Варненчик	4,13 €	2,81 €	2,61 €	-31,96%	-7,10%
Възраждане	3,22 €	3,24 €	3,10 €	0,62%	-4,28%
Гръцка махала	6,60 €	4,43 €	4,17 €	-32,88%	-5,98%
Електрон	5,08 €	3,97 €	3,68 €	-21,85%	-7,38%
Идеален център	5,69 €	4,86 €	4,70 €	-14,59%	-3,34%
Ик. университет	6,14 €	6,26 €	5,71 €	1,95%	-8,76%
Колхозен пазар	5,08 €	3,92 €	3,75 €	-22,83%	-4,35%
Левски	4,64 €	4,05 €	3,94 €	-12,72%	-2,80%
Мед. университет	5,61 €	3,73 €	3,83 €	-33,51%	2,78%
Младост	4,27 €	3,59 €	3,39 €	-15,93%	-5,50%
ОКРБ	4,85 €	3,72 €	3,62 €	-23,30%	-2,77%
Спортна зала	5,14 €	4,43 €	4,22 €	-13,81%	-4,79%
ЛК Тракия	4,61 €	4,23 €	3,93 €	-8,24%	-7,07%
Трошево	4,37 €	3,14 €	3,07 €	-28,15%	-2,16%
Цветен квартал	3,38 €	3,48 €	3,42 €	2,96%	-1,78%
Център	4,99 €	4,48 €	4,32 €	-10,22%	-3,66%
Широк център	4,27 €	3,61 €	3,60 €	-15,46%	-0,37%

Таблиця 3

## Средняя цена платы за наем кв.м по жилым районам для г. Софии

Жилой район	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2009 г. против 2008 г.	2010 г. против 2009 г.
Борово	4,70 €	4,21 €	4,23 €	-10,43%	0,56%
Витоша	5,12 €	4,72 €	4,42 €	-7,81%	-6,44%
Връбница	3,86 €	3,09 €	3,14 €	-19,95%	1,49%
Гео Милев	4,73 €	5,25 €	4,96 €	10,99%	-5,59%
Гоце Делчев	4,61 €	4,90 €	4,71 €	6,29%	-3,82%
Дианабад	5,74 €	4,29 €	4,39 €	-25,26%	2,40%
Дружба	4,73 €	4,77 €	4,50 €	0,85%	-5,64%
Дървеница	4,72 €	3,93 €	3,96 €	-16,74%	0,88%
Лагера	5,18 €	4,24 €	4,12 €	-18,15%	-2,75%
Лозенец	6,28 €	4,86 €	4,70 €	-22,61%	-3,28%
Люлин	3,74 €	3,87 €	3,75 €	3,48%	-3,07%
Ман. ливади	4,93 €	4,80 €	4,39 €	-2,64%	-8,62%
Младост	5,13 €	4,61 €	4,67 €	-10,14%	1,38%
Надежда	4,29 €	3,71 €	3,57 €	-13,52%	3,72%
Овча купел	4,63 €	3,83 €	3,60 €	-17,28%	-6,07%
Редуга	5,55 €	4,43 €	4,26 €	-20,18%	-3,83%
Света Троица	4,39 €	4,17 €	3,97 €	-5,01%	-4,79%
Стрелбище	5,58 €	5,21 €	4,99 €	-6,63%	-4,15%
Студ. град	5,36 €	5,09 €	4,80 €	-5,04%	-5,72%
Център	6,78 €	5,42 €	5,36 €	-20,06%	-1,13%

Данные в вышеуказанных таблицах показывают, что движение продаж недвижимого имущества и его сдачи разное. Разница в этих двух формах использования недвижимой собственности существует и по отношению к отдельным городам. Например, в Варне средние цены продаж за кв. метр жилой площади составляют 2116,88 лв., а плата за наем движется в между 3,22 евро за кв. метр и 6,60 евро за кв. метр в 2008 г. В 2009 г. продажная цена соответственно составляет 1816,33 лв. за кв. метр, а плата за наем варьируется от 2,81 евро до 6,26 евро за кв. метр.

Данные за 2010 г.: цена – 1579,03 лв. за кв. метр, а уровень платы за наем колеблется от 2,61 евро за кв. метр до 5,71 евро за кв. метр.

Для Софии данные выглядят следующим образом: в 2008 г. продажные цены составляют 2329,88 лв. за кв. метр, в то время как уровень платы за наем в отдельных жилых районах колеблется между 3,74 евро за кв. метр и 6,78 евро за кв. метр. В 2009 г. соответственно цена – 1737,63 лв. за кв. метр, а плата за наем – от 3,09 и 5,42 евро за кв. метр. В 2010 г. уровень цены – 1568,81 лв. за кв. метр, а плата за наем – в рамках от 3,14 до 5,36 евро на кв. метр.

Для анализа более ясную картину дает рост динамики платы за наем и реализованные цены продаж. Снижение платы за наем варьируется в Варне от 18 – 20 % за 2009г. при 4 – 5 % в 2010 г., соответственно в Софии – от 16 до 17 % в 2009 г. при 3 – 4 % в 2010 г. Рост цен продаж за кв. метр в обоих исследуемых городах соответственно составляет: в Варне -15% за 2009 г. и -13% за 2010 г., а в Софии – -26% за 2009 г. и -10% за 2010 г.

Данные убедительно показывают, что темпы снижения цен продаж значительно выше, чем темпы снижения платы за наем. Можно сделать вывод, что исследуемый период создает более благоприятные условия для сдачи недвижимого имущества, чем для их продажи.

Проявление подобного состояния продиктовано множеством предпосылок, более

важные из которых в конкретном случае по мнению автора:

- 1) наличие мирового финансового кризиса, который негативно повлиял на инвестиции, особенно в сфере недвижимой собственности. В этих условиях рынок недвижимой собственности отличается очень низким привлеченным инвестиционным интересом. В больших городах и областных центрах повысилось количество в основном незаконченных жилых домов, которые остались без покупателей или инвесторов. Это затруднило и ввод этих зданий в эксплуатацию. Повысилось недоверие к строительным предпринимателям как со стороны банковской системы, так и со стороны клиентов. Таким образом затруднения дополнительно усугубили и без того тяжелое состояние. Наличный денежный ресурс в предпринимательских организациях быстро уменьшался. В созданной таким образом среде участники рынка были вынуждены искать другие формы, которые вывели бы их из неблагоприятного положения;
- 2) к концу 2008 г. и началу 2009 г. вопреки неблагоприятным условиям ценой многих усилий была закончена значительная часть объектов, находящихся в затруднительном положении. Это выполнение осуществилось другим путем – путем принятия дополнительных обязательств со стороны строительных предпринимателей, путем продажи предпринимательских фирм частями или целиком и др. Один из вариантов достижения известной стабильности или увеличения поступлений – это повышение использования наличных активов. Речь идет об их сдаче внаем, учреждении права на пользование, концессии и т. п. В состав этих активов безусловно входят введенные в эксплуатацию, но нереализованные объекты, значительная часть которых – жилые дома. Подобные меры применяются относительно объектов торгового назначения и объектов в сфере услуг и т. д. Таким образом, ввиду создавшихся обстоятельств на рынке строительные предприниматели ориентировались не на продажу, как это делали ранее, а на управление нереализованными объектами. Процесс управления активами мог бы продолжаться долгое время или закончиться выгодной продажей. Пример показывает, что объект недвижимости может перейти через несколько форм использования в течение своего жизненного цикла. Это движение следует считать естественным и эффективным, особенно, когда оно обусловлено стремлением повышения доходности;
- 3) свертывание инвестиционного интереса – предпосылка, которая для потребителей означает, что их потребности в строительных продуктах могут быть удовлетворены не только путем покупки. Купля-продажа не всегда является самым целесообразным вариантом. Возникшая потребность может быть удовлетворена и посредством других форм пользования – съема, учреждения права на пользование, замены и др., которые не привлекают серьезный финансовый ресурс в отличие от купли-продажи. В период кризиса они реализуют преимущества, которые предпочитают и продавцами, и покупателями. Создавшаяся таким образом ориентация потребления изменила в определенной степени структуру рынка недвижимой собственности, адаптируя его к трудным кризисным условиям.

**Выводы и перспективы дальнейших разработок.** Проведенный анализ показывает, как две из основных форм использования недвижимой собственности предлагают различные возможности увеличения доходности и эффективности существования строительного продукта.

В этом смысле инвесторы и строительные предприниматели, будучи участниками рынка недвижимой собственности, имеют возможность непрерывно улучшать комбинирование форм использования недвижимой собственности в зависимости от изменения и состояния рынка. В этом отношении можно сделать следующие рекомендации:

- 1) определение периода окупаемости по отношению к каждому конкретному недвижимому имуществу сообразно:



- реально сделанным расходам;
  - инвестиционной программе;
  - планируемым поступлениям от продаж;
- 2) исчисление доходности, следовательно и времени окупаемости конкретного недвижимого имущества. Оба показателя – переменные величины и зависят от динамики рынка, но всегда их можно проанализировать и прогнозировать. Например в период 2006–2008 гг. срок окупаемости объектов недвижимости варьируется от 7 до 10 лет сообразно доходности, а сейчас в данный момент – 14–16 лет ввиду общего спада экономики. При продолжительной неблагоприятной тенденции доходности необходимо заменять одну форму использования другой, обеспечивающей более высокую доходность при ее применении на рынке;
  - 3) достижение непрерывности доходов. Недвижимое имущество стоит дорого, на его содержание затрачиваются значительные средства, притом постоянно, даже в периоды, когда объект недвижимости не используется. Следовательно, требуются непрерывность эксплуатации и постоянство доходности объекта;
  - 4) связь применяемой формы использования с предназначением объекта. Не все объекты недвижимой собственности к определенному моменту одинаково представлены на рынке. Продавцы, покупатели, пользователи чаще всего проявляют разные интересы, которые определяются спросом и предложением в конкретный момент;
  - 5) замена формы использования должна осуществляться после углубленного исследования рынка с точки зрения состояния и прогноза. Изучение необходимо ввиду одной из особенностей строительного продукта, а именно – его высокой цены. Оно обязательно, не зависимо от того в какой из формы находимся и какие действия предпринимаем относительно недвижимой собственности – каждое действие имеет инвестиционный характер.

Таким образом, экономически правильное применение различных форм использования недвижимой собственности может привести к их эффективному использованию в течение всего жизненного цикла.

Применение указанных мер могло бы подготовить владельцев и покупателей недвижимости к работе в динамичных экономических условиях на пути к достижению более высокой доходности.

#### Список использованной литературы

1. Закон за собствеността – изм. ДВ бр.6 от 23 януари 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lex.bg/laws/ldoc/2122102787>.
2. Венедиков П. Система на българското вещно право / П. Венедиков – С.: Трето преработено издание под общата редакция на проф. Витали Таджер, 1990. – 181 с.
3. Закон за държавната собственост – изд. ДВ бр.44 от 21 май 1996 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2133874689>.
4. Закон за концесиите – изд. ДВ бр. 36 от 2 май 2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lex.bg/laws/ldoc/2135523562>.
5. Закон за арендата в земеделието – изд. ДВ бр. 82 от 27 септември 1996г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2133894145>.
6. Даковски Ц. Недвижима собственост: [1 част.] / Ц. Даковски. – София, 2000. – 236 с.
7. Илиев П. Недвижима собственост в България / П. Илиев. – Варна, 2005. – 130 с.
8. НСИ Статистически годишник. – София. 2010. – 315 с.

Принята в печать 04.06.2011